

JAARCONGRES NEPROM 9 OKTOBER 2009

Flexibiliteit en duurzaamheid zijn sleutelwoorden voor ontwikkelaars

DE OVERHEID TREKT REGIE BIJ GEBIEDSONTWIKKELING NAAR ZICH TOE.
DIRECTEUR FOKKEMA SCHAT DAT DE MARKT MET 30 TOT 40% KRIMPT

DOOR WABE VAN ENK EN PETRA KOIJMAN

Prof. dr Dirk Brounen van de Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit) signaleerde tijdens het jaarcongres van de Neprom in de Cabellofabriek in Den Haag nieuwe uitdagingen. Door het wegvallen van de schaarste zal de competitie toenemen. Ontwikkelaars moeten voldoen aan de vraag naar duurzaamheid en de bevolkingskrimp stelt nieuwe eisen aan projectontwikkeling. Volgens Brounen is nog veel te winnen. Hij wees op het in 2008 ingevoerde energielabel. Uit recent onderzoek naar 350.000 woningtransacties blijkt dat slechts 12% daarvan een energielabel bezit. Dat lage percentage is in zijn ogen verbazend omdat uit onderzoek blijkt dat met een energielabel 15% snellere verkoop gerealiseerd kan worden, 20% minder korting op verkoopprijs wordt gegeven en 4% hogere opbrengst per woning wordt gerealiseerd. Brounen zei dat hij nog steeds gelooft in securitisatie, hoewel dit 'S-woord' volgens hem beladen.

De tweede spreker was Patrick Kanters van APG, de nieuwe uitvoeringsorganisatie van het ambtenarenpensioenfonds ABP. Hij heeft in het vorige nummer van PropertyNL een interview gegeven over de nieuwe strategie. Kanters vertelde dat APG momenteel op zoek is naar inflatiebestendige beleggingsproducten, zoals vastgoed. Hij ziet daarbij vooral kansen voor winkels. Dat APG niet stil zit, blijkt uit de € 200 mln die samen met Corio is geherstructureerd. De toekomst zit in 'ground leases', aldus Kanters.

Lisette van Doorn, scheidend directeur van Inrev, constateerde dat beleggers nu vooral op zoek zijn naar objecten zonder ontwikkelingsrisico's. Anneke de Vries, directeur ING Real Estate Development Nederland en bestuurslid van de Neprom, sprak van



LUNCH IN KETELHUIS CABALLERO FABRIEK

een omschakeling van 'macht naar kracht'. In tijden van teruglopende planvoorraad is flexibiliteit naar de klant het sleutelwoord. Op de winkelmarkt ziet De Vries steeds meer differentiatie in locaties. Dat blijkt ook uit huurprijzen: op A1 locaties blijven prijzen stijgen, elders dalen ze. Voor ontwikkelaars zijn volgens De Vries de sleutelwoorden focus, balansverkortening en duurzaamheid.

KRITIEK VAN TOPMANNEN

Tot slot was er een discussie tussen drie topmannen van ontwikkelaars: Isaac Kalisvaart (MAB), Rob de Jong (Leyten) en Dirk Boer (LSI). Ze begonnen met de kritiek in het hoofdredactioneel in Vastgoedmarkt op de uitgave Nieuw Commercieel Vastgoed van de Neprom. Daarin zouden ten onrechte projecten staan, omdat partijen niet durven te schrappen. De conclusie van het drietal was dat projectontwikkelaars plannen nooit uit eigen beweging kunnen schrappen. Wanneer ontwikkelaars twijfels hebben over de haalbaarheid, moeten ze eerst naar de gemeente stappen. In de praktijk worden veel plannen niet geschrapt, maar lopen vertraging op omdat bijvoorbeeld

niet aan de contractueel overeengekomen voorverhuureisen kan worden voldaan. De projectontwikkelaars proberen intussen de algemene kosten voor hun organisatie te drukken met het terugbrengen van het personeelsbestand: bij LSI van 40 naar 35, bij Leyten van 38 naar 30.

Kalisvaart heeft bij MAB een groot aantal maatregelen genomen, waaronder afslanking. MAB blijft volgens Kalisvaart ook dit jaar zwarte cijfers schrijven. Sommige ontwikkelingen zijn vertraagd en Asset Management is los gesneden. Hij ziet dat de overheid meer de regie naar zich toetrekt. Dat is belangrijk omdat ontwikkelaars het langetermijnperspectief niet meer hebben. De gebiedsontwikkeling Binckhorst is bijvoorbeeld in hapklare brokken gefaseerd. Kalisvaart ontkent dat MAB als Rabo-dochter veel voordeel heeft op het gebied van financiering ten opzichte van zelfstandige collega's. Ook hij heeft veel overtuigingskracht nodig voor financiering. Dat geldt ook voor Anneke de Vries.

Alle ontwikkelaars geloven dat via erfpachtconstructies, zoals LSI heeft kunnen regelen in Rotterdam, meer mogelijkheden zijn. Rob de Jong denkt dat er tegelijk een shift naar meer eigen vermogen moet plaatsvinden. Hij denkt aan maximaal 50% financiering op projecten. Tijdens de discussie vragen de ontwikkelaars om meer aandacht voor 'de echte klant'.

